

# ОЦЕНКА КАДРОВ.РУ

---

Только что

## Как приблизиться к зрелости менеджера по продажам

Как приблизиться к зрелости менеджера по продажам

Разрыв между ключевой ролью конечного автомата и отсутствием развития конечного автомата

Автоматические автоматы - ключевая роль в любой торговой организации. Никакая другая роль не оказывает более прямого влияния на продавцов, когда дело касается реализации стратегии, производительности продаж и трансформации. Никакая другая роль не важнее для продавцов. С другой стороны, из нашего исследования мы знаем, что организации по-прежнему не вкладывают достаточно средств в развитие своих менеджеров по продажам. Основным направлением инвестиций по-прежнему является инвестирование в продавцов. Общие программы управления и лидерства не ошибочны, но конкретные программы для менеджеров по продажам, которые соединяют точки между людьми, клиентами и бизнесом (см. Треугольник FSM) на основе системы продаж организации, имеют ощутимое значение. Эти программы FSM развивают людей, которые плохо знакомы с этой ролью или являются новичками в компании, помогают им быстро изучить новую перспективу FSM (это уже не о них, это об их командах) и новые необходимые способности, такие как коучинг.

Чтобы разработать конкретные программы развития FSM, лидеры продаж должны понимать, каков текущий уровень зрелости их непосредственных менеджеров по продажам, каковы их конкретные способности в настоящее время и какими они должны быть.

Это означает, что нам нужна общая модель зрелости конечного автомата (организационное представление) и более конкретная модель возможностей (представление людей), которая определяет соответствующие возможности для каждого уровня зрелости.

Давайте начнем сегодня с трехуровневой модели зрелости, которую можно использовать в качестве контрольного списка или самооценки, чтобы прояснить текущее состояние зрелости конечных автоматов в отделе продаж.

Требуемый уровень зрелости описывает основные требования, которые должна иметь каждая сбытовая организация, чтобы позволить конечным автоматам стать профессиональными в своей роли: «изменить перспективы».

Основная цель разработки, направленная на достижение необходимого уровня, состоит в том, чтобы вооружить только что продвинутых конечных автоматов, чтобы они меняли точки зрения, от «это обо мне» до «это о них». В сбытовой организации должны быть следующие элементы: прием на работу и продвижение по службе на основе четко определенного описания роли менеджера по продажам, ориентированного на их основные виды деятельности (которые часто отсутствуют!) И ожидаемые результаты. Включение должно включать в себя базовую программу управления продажами, рекомендации по коучингу и соответствующие услуги по обучению. Рекомендации по коучингу должны основываться на этапах и воротах процесса продаж. На этом уровне основное внимание при разработке уделяется тому, чтобы помочь конечным автоматам изменить точку зрения с «это обо мне» на «это о них» и сместить свое внимание на правильные действия и обучить связанное поведение, а не

сосредотачиваться только на результатах.

Рекомендуемый уровень зрелости - это контрольная точка для каждого лидера продаж - то, что должно быть предоставлено, чтобы позволить конечным автоматам стать профессионалом в своей роли: «навигации по треугольнику».

На рекомендуемом уровне зрелости определены конкретные роли менеджера по продажам, например, руководство территорией или отраслью, ведущие учетные записи, группа развития бизнеса или группа продаж решений. Существуют оценки навыков и различные стратегии найма. Enablement предоставляет программу разработки FSM, которая охватывает все области треугольника FSM: клиентов, людей и бизнес, с особым акцентом на структуру коучинга, которая связана со структурой поддержки, следуя подходу ядра клиента. Цель развития и критерии для измерения зрелости здесь заключаются в том, насколько хорошо конечные автоматы сосредоточены на управлении правильными действиями и на обучении связанного поведения. Когда вы успешно перемещаетесь по треугольнику конечного автомата на рекомендованном уровне зрелости, вы сосредотачиваетесь на деятельности и связанном с ней поведении, а не только на измерении результатов.

Уровень зрелости мирового класса уточняет критерии рекомендуемого уровня до гибкого, сбалансированного и адаптивного подхода, который превращает менеджеров по продажам на переднем крае в лидеров продаж.

Этот уровень основан на рекомендуемом уровне. Он также охватывает различные оценки навыков для разных ролей FSM, конкретных путей продвижения и общего поиска лучших талантов. Привлечение талантливых специалистов является ключевым направлением, которое позволяет организации создать адаптивную и гибкую культуру обучения. Enablement предоставляет различные программы разработки FSM для удовлетворения различных уровней зрелости и потребностей в возможностях, и все они основаны на структуре поддержки клиентского ядра. Сообщества FSM помогают профессии развиваться. Это сообщество FSM также предоставляет равноправное наставничество в дополнение к программам разработки FSM, предоставляемым поддержкой. В целом, уровень мирового класса процветает на платформе масштабируемости, которая была построена с рекомендованного уровня до адаптивного уровня.

Ссылка на статью: [Как приблизиться к зрелости менеджера по продажам](#)